

兴业银行 2024 年第三季度业绩说明会实录

(根据录音整理)

会议时间：2024 年 10 月 31 日 9:00-10:00

会议方式：电话会议

兴业银行参会人员：兴业银行管理层

前瞻性陈述的风险提示：本报告中涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述不构成本行对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

1、陈行长业绩解说

各位投资者、分析师、媒体朋友：

大家上午好！感谢长期以来对兴业银行的关心支持。

今年中期业绩说明会上，我向大家报告，要持续提升战略执行、客户服务、投资交易、全面风控、管理推动“五大核心能力”，努力打造盈利能力强、客户合作深、风险成本低、业务结构均衡、经营特色鲜明的价值银行。前三季度，我行积极应对“低利率、低息差、高风险”的经营环境，认真做好增量政策对接传导，把防范化解风险摆在突出位置，朝着既定目标稳步前行。反映在经营业绩上，主要有以下 5 个方面：

一是营收增长保持韧性。实现营业收入 1642.17 亿元，同比增长 1.81%，增速与上半年基本持平，保持同业较好水平。其中，利息净收入同比增长 2.39%，主要得益于息差的良好管控与生息资产的稳定增长；非息净收入同比增长 0.61%，增速由负转正，主要得益于手续费及佣金净收入降幅收窄与其他非息净收入保持较好增长。实现拨备前利润 1189.13 亿元，同比增长 3.74%。为更好应对潜在风险，我行加大拨备计提力度，前三季度同比增长 14.31%，导致净利润同比增幅由半年末的小幅增长转为负数，呈现前高后低态势。

二是客户基础继续夯实。零售客户超过 1.08 亿户，较上年末增长 6.51%，其中贵宾客户、私行客户分别增长 5.75%和 7.93%。企金客户达到 150.30 万户，较上年末增长 7.25%，其中企金潜力及以上客户、价值客户分别增长 11.34%、10.41%，增速高于企金客户整体增长率。主要类型同业客户合作覆盖率保持在 95%以上，价值客户产品覆盖率升至 73%。

三是资产质量总体稳定。9 月末，我行不良贷款率 1.08%，与半年度持平。关注贷款率 1.77%，较半年末上升 0.04 个百分点，主要原因一方面是经济增速换挡，客户还款能力受到影响，零售贷款风险有所抬升；另一方面是我行强化风险管理，采取了更加审慎的风险分类标准。总体来看，虽然我行加大了拨备计提力度，但随着部分潜在风险下调至不良，我行拨备覆盖率小幅回落至 233.54%，仍处于合意区间，风险抵补能力依然较强。

四是资产负债结构持续优化。负债端，加大低成本存款吸收与高成本存款置换力度，存款付息率 2.03%，同比下降 23 个 BP，降幅居同类型股份制商业银行较好水平。资产端，一体推进“五篇大文章”与“五大新赛道”，科技贷款、绿色贷款、普惠贷款分别占当期贷款（不含票据）新增的 49.56%、56.38%、21.87%，贷款（不含票据）收益率 4.23%，居同类型股份制商业银行中上水平。通过负债端和资产端双向努力，三季度净息差 1.84%，同比下降 10 个 BP，降幅有效收窄，符合年初预期。

五是特色业务较好发展。绿色金融融资余额达到 2.18 万亿元，较上年末增长 15.34%；人行口径绿色贷款余额 9438 亿元，较上年末增长 16.66%，余额保持股份制商业银行第一位。零售 AUM 达到 5 万亿元，较上年末增长 4.38%，企金财富 AUM 日均规模达到 4182 亿元，较上年末增长 12.27%，银银平台机构销售保有规模保持 6000 亿元以上。大投行 FPA 规模达到 4.47 万亿元，较上年末新增 803 亿元。

在这些经营业绩背后，我们主要围绕提升“五大核心能力”做了以下工作：

第一，围绕提升战略执行能力，持续重构资产负债表，通过做强负债、做优资产、做大中收，走好“轻资产、轻资本、高效率”发展道路。

一是做强负债。秉持“存款立行”原则，遵循“客户-账户-结算”逻辑，通过场景金融建设，以及单位结算账户、代发、收

单、社保卡等业务拓展，大抓结算性存款。同时，积极落实利率定价自律机制要求，加强手工补息治理，下调存款挂牌利率，实现稳存款规模、降存款成本目标。9月末，我行存款总额达到5.43万亿元，较上年末增长5.61%。其中，企金存款较上年末增加1357.55亿元，付息率1.98%，同比下降28个BP；零售存款较上年末增加1521.89亿元，付息率2.15%，同比下降11个BP。

二是做优资产。以服务实体经济为宗旨，坚持“区域+行业”经营策略，努力实现量的合理增长与结构的持续优化。**企金方面**，加快科技、绿色、普惠及大规模设备更新等重点领域资产投放，相关领域贷款分别较上年末增长14.74%、16.66%、18.18%和37.16%。**零售方面**，依托体系化经营增强零贷业务发展动能。零售按揭贷款与半年末基本持平，个人经营贷、消费贷（境内银行）较上年末分别增长6.80%、9.79%。

三是做大中收。**投行方面**，深化落实“投承销托一体化”策略，非金债承销位列市场第二位，并购融资、银团融资同比增长36.70%、58.45%。**FICC方面**，有效把握市场时机，依托跨市场、跨产品组合策略交易，实现代客FICC业务收入19.1亿元、外汇及贵金属衍生品交易业务收入14亿元。**财富方面**，以“稳收益、增规模、拓客群”为主线，通过短债基金、混合债基、分红险等产品布局，积极应对市场震荡加剧、产品收益下行挑战。兴银理财日均规模2.27万亿元，较去年日均规模增长3.89%，实现理财新产品收入同比增长4.19%。基金、保险代理销售量同比分别

增长 120.40%、26.90%。

第二，围绕提升客户服务能力，持续健全客户分层分类经营体系、产品交叉销售体系、场景金融服务体系，把客户为中心的理念落到实处。

一是零售方面。推进经营体系化建设，强化“管户经营+数字经营”相结合的客户经营模式，做好“获客、活客、提客、留客”客户旅程和分层分类精细化经营。前三季度，73.76万户长尾客户提升至贵宾客户，1.25万户贵宾客户提升至私行客户。通过公私联动新拓展零售代发工资客户 190.19 万户，同比增长 11.85%。

二是企金方面。重点围绕“股权链、交易链、供应链”三条链开展批量获客，全面聚焦“腰部客户、授信客户、长尾客户”三客群深化分层分类经营。9月末，潜力及以上客户占比 23.05%，较上年末提升 0.85 个百分点。其中，新开户的潜力及以上客户占比 13.55%，同比提升 2 个百分点，存量潜力及以上客户流失率同比下降 0.4 个百分点。

三是同业方面。继续以客户覆盖率、产品使用率、营收增长率“三率提升”为目标，致力于成为同业机构的主结算、主托管、主交易、主投行“四个主办”银行，做深同业客户，服务好同业客户的客户，同业客户的经营质效不断提升。

第三，围绕提升投资交易能力，密切关注政策和市场变化，优化研究和投资协同机制，在管住风险的基础上充分把握表内外

投资交易机遇，巩固增强金融市场业务的长板优势。

一是持续做好债券投资与交易。充分发挥敏捷小组决策的专业性和独立性，把握债券市场高频低波业务机会，获取价差收益。同时，抓住美元降息周期配置机遇，积极推动资产组合结构优化，提升收益水平。前三季度，实现其他非息净收入 332.83 亿元，同比增长 12.79%。

二是持续做强资管、做优财富。设立财富与资管战略工作组，提高资管业务协同联动质效，更好推进“大投行、大资管、大财富”融合发展。兴业基金管理公募基金规模较上年末增长 22.38%，兴业信托管理资产规模较上年末增长 102.32%。兴银理财综合理财能力累计 27 个季度居普益标准综合理财能力榜首，管理规模保持行业第二位。

第四，围绕提升全面风控能力，切实做好增量政策对接，着力化解重点领域风险，前瞻应对潜在风险上升态势，确保资产质量始终可控。

一是房地产方面。积极把握年初以来一系列支持房地产市场“止跌回稳”政策落地带来的风险化解与处置机遇，认真落实城市房地产融资协调机制等保交房政策，坚定实施房地产“三分类”业务管控策略，多措并举有效防范化解风险。前三季度，我行已通过推动开发销售、并购重组、优质资产置换等方式，合计压降风险房地产项目敞口约 132 亿元，累计审批协调机制白名单项目 96 个，审批金额 524.16 亿元，投放金额 309.29 亿元，审批与

投放金额均位居同类型股份制商业银行前列。

二是地方政府债务方面。深入开展政府债务风险化解专项调研，结合最新化债政策，针对不同债务类型、不同分支机构、不同预期风险损失的存量业务分类制定化险举措；积极争取化债资源，通过“应纳尽纳、应换尽换、应压尽压、重组化解”等方式有力有序推动地方政府债务风险化解。前三季度，我行通过专项债置换累计压降业务敞口 67.77 亿元，冲回拨备约 4 亿元。

三是信用卡方面。遵循信用卡业务规律，持续优化新发卡客群结构、强化贷中精细化管理、迭代核心风控模型、加强贷后催收，不断完善全流程风险管理体系，不良新增趋势得到有效遏制。9 月末，不良贷款率、逾期率分别较上年末下降 0.23 个百分点、0.49 个百分点，前瞻性风险指标入催额同比下降 12%。

四是零售贷款方面。受宏观因素影响，今年以来银行业零售信贷风险呈现上升趋势。我行主动加大潜在风险暴露，不良贷款率较上年末小幅提升，但仍处于行业较好水平，同时我行主动加大拨备计提力度，增强风险抵补能力。下阶段，我行将加强零售信贷风险研判，坚持质量第一、效益优先，合理制定零售信贷业务增长目标和经营策略，持续迭代风控模型、强化押品管理、增强前催力量，确保零售信贷业务平稳健康发展。

第五，围绕提升管理推动能力，重点是以数字化转型为关键抓手，着力打造“强大总行”，实现为基层减负、向基层赋能的目标。

一是数字化经营平台较好发展，手机银行有效客户数较上年末增长 8.26%，兴业管家客户交易活跃度同比增长 40.73%，兴业生活注册客户数较上年末增长 10.37%，钱大掌柜注册客户数较上年末增长 7.34%，兴业普惠注册用户数较上年末增长 90.30%。

二是数字化运营体系得到优化，将零售平台部承担的远程经营、用户体验、平台建设等职能调整到数字运营部，进一步扩展数字化运营的职责边界，提升对各类客户尤其是长尾客户的经营水平。

三是数字化风控系统焕新升级，上线了新的风险管理系统，能够实现从尽职调查到特资经营的全流程业务办理，大幅提高了员工作业效率和风险管控质量。

以上是我行前三季度经营情况。近期，一批围绕稳增长、扩内需、化风险的增量新政策正陆续出台，我行将抢抓政策红利、把握市场机遇，努力实现全年目标任务，持续提升“五大核心能力”，打造具有兴业特色的价值银行，为市场各方创造更大价值。谢谢大家！

II、问答环节

1. 浙商证券邱冠华：刚刚陈行长在业绩解说介绍了“做强负债、做优资产、做大中收”三方面成效，结合最新货币与财政政策，下阶段将重点做好哪些方面？

兴业银行管理层：这个问题也是我们最近的一项中心工作。9月24日国新办新闻发布会后，25日和26日，我牵头组织相关部门连续开了两天会，达成了一致意见，形成了具体策略。总体来看，这些货币政策、财政政策、资本市场政策有利于我行化解房地产和地方政府融资平台风险，有利于我行压降负债成本、优化资产结构、做大中收业务。下阶段，我行资产负债策略也需要在保持大方向不变的基调下，聚焦重点领域做好工作。

一是“做强负债”，重点是巩固“降成本”成效。做好负债成本压降仍是稳定净息差的首要举措。要继续牢固树立“存款立行”原则。一方面，落实利率定价自律机制要求，做好存款挂牌利率调整，推动存款付息率下降。另一方面，应对资本市场活跃度提升、政府投资力度加大、居民消费信心复苏等新变化，加强场景建设、提升客户服务能力，推动结算性存款可持续增长。企金方面，持之以恒推进织网工程建设，以提升核心企业服务质效为出发点，同步拓展延伸供应链、产业链和股权链的服务半径，加大力度切入企业“生态圈”“朋友圈”，构建全方位、多层次的获客体系，持续扩大结算性客群规模。同时，以优质产品、便捷

流程、周全服务为抓手，持续健全差异化、综合化的账户服务体系，提升客户服务质效，推动资金流量转为结算性存款沉淀。**零售方面**，夯实基础支付结算服务能力，聚焦代发工资、代收代付、代缴费、全网收单等重点产品，抢抓结算性资金入口，做大流量、做强交易、做多结算，持续增强客户粘性。围绕消费场景推进借记卡、信用卡用卡生态建设，提升手机银行丰富性、便捷性和友好度，提高主结算账户获取能力。目前，我牵头了一个工作组，按照“一月一会”“一月一场景”，全面加大场景建设力度，已经取得初步成效。**同业方面**，围绕“清结算+存托管”主线，通过做深同业客户服务，提高低成本同业资金占比。充分把握市场流动性宽松的契机，合理摆布同业负债的规模和期限结构，控制同业负债资金成本。目前，监管部门也在不断优化同业市场资金利率的形成机制，未来同业负债的资金成本也有较大的下行空间。通过以上几方面努力，我行存款成本下降 23 个 BP，幅度在同业中比较大，负债付息率处于同业中位数，达到历史最好水平。

二是“做优资产”，重点是突出“稳效益”目标。坚持贯彻质量第一、效益优先原则，以 RAROC 为导向，平衡风险、规模和效益，提升风险可控、收益稳定的优质资产占比。**信贷资产方面**，发挥研究优势，深入推进“区域+行业”，在把控好风险的基础上，挖掘区域和细分赛道业务机会。重点围绕宏观政策发力点，在“五篇大文章”、科技和产业、绿色和低碳、养老和消费等领域加大资产投放。同时，发挥好我行“商行+投行”综合金融服务优势

与同业朋友圈资源，在政府重点投资、民营经济发展、产业整合并购、上市公司市值管理等方面积极作为，拓展和巩固一批优质客户。**投资类资产方面**，把握债券发行和利率市场波动变化，发挥好投资交易敏捷小组机制作用，强化市场响应能力，提高策略执行有效性，把握好短期交易和中期布局。**资产风险管控方面**，落实好房地产融资协调机制，把握好地方政府债务化解政策机遇，降低存量资产风险。同时，做好利率市场、汇率市场、资本市场波动应对，平衡好发展和安全的关系。最近，我行较好贯彻落实相关政策，加大政府融资平台债务风险化解力度，取得较好成效。

三是“做大中收”，重点是做大“大财富”类收入。充分把握资本市场发展机遇。**资管方面**，强化集团协同联动，增强对市场短期、中期研判，合理构建资产策略，稳步推进含权类产品业务规模上量，做大港股、黄金、量化等重点产品布局。**财富方面**，结合市场形势变化，根据投资者偏好和诉求，做好财富类产品配置策略调整，加大主流宽基指数ETF产品、“固收+”产品推介力度。**托管方面**，加强销托、投托联动，借助同业朋友圈和财富销售资源，加大宽基ETF、债券ETF布局。

以上是结合近期增量政策，对我行下阶段资产负债摆布的介绍。目前，我行已取得初步成效，后续将持续与大家沟通进一步进展。谢谢！

2. 摩根士丹利徐然：前三季度，兴业银行净息差表现较好的原因？10月份存量按揭利率与LPR调降对全年息差影响如何？

后续负债端还有多大调整优化空间？全年净息差保持 1.80% 以上是否存在压力？如何判断明年净息差趋势和一季度重定价影响？

兴业银行管理层：净息差这个指标是今年所有银行管理的重中之重。2024 年前三季度，我行净息差 1.84%，同比下降 10BP，在上市股份行中保持较好水平。利息净收入同比增长 2.39%，表现优于多数上市股份行。

从结构上来看，**资产端**，截至 9 月末，我行贷款（不含贴现）5.38 万亿元，比年初增加 2391 亿元，增长 4.65%，增量在股份制银行中排名前列。**负债端**，着力推动负债成本压降，效果比较明显。前三季度存款付息率 2.03%，同比下降 23BP，表现符合年初制定的策略，总体跑赢大市。特别是，三季度当季为 1.97%，首次降至 2% 以下。明年还将延续今年策略，重点抓织网工程，在国家政策利率的宏观引导下，负债成本有望进一步下降。

“924”新政之后，存贷款利率下调等政策将对商业银行明年净息差产生影响。考虑现在已经是四季度，上述政策对今年净息差影响可控，根据我行资产负债测算，整体影响应该在 1BP 左右，**预计全年净息差能够保持在 1.80% 以上。**

昨日相关数据披露后，市场较为关注我行三季度利润下降，下降主要原因：一是公允价值变动影响，“924”新政之后，市场预期有所提升，十年期国债利率短期内上行约 21 个 BP，对债券投资的估值产生影响，这是正常的市场表现。二是减值损失增加，

三季度多提 28 亿元，1—9 月累计同比多提 60 亿元，增幅 14%。

展望明年，“924”后的“一揽子”金融政策将对商业银行明年净息差产生较大影响。综合测算，预计将影响我行净息差下降 12BP。这是行业共性，预计明年银行业都会承压。我行将继续积极作为，加强资产负债平衡管理。**资产端**，优化生息资产结构，加大优质信贷投放力度，有序压降低效资产规模，提升生息资产中相对高收益资产的占比。**负债端**，继续将拓展低成本结算性存款作为推动负债高质量发展的关键，深入推进织网工程，加强场景建设，切实提升客户服务能力，带动低成本资金的有效沉淀。

3. 招商证券王先爽：三季度，兴业银行零售贷款（消费、经营、按揭）资产质量情况如何？未来趋势如何？预计何时能见顶回落？有何举措控制风险？

兴业银行管理层：关于零售贷款（不含信用卡）的资产质量。今年以来，受经济增速放缓、房地产市场下行以及客户收入波动影响，银行业零售信贷资产质量承压。从我行情况来看，截至 9 月末，零售信贷不良率 0.83%，较年初上升 0.15 个百分点，较半年末上升 0.07 个百分点，不良率有所上升。但与同业相比，我行零售贷款不良率仍处于较好水平。

虽然我行零售贷款资产质量管控面临一定压力，但预计风险总体可控。一是我行约 1.5 万亿零售贷款中，约 93%有房产足值抵押。虽然房价当前有所下降，但我行近期对抵押物价格进行全面重估，平均抵押率仍能控制在 60%以下，安全垫较为坚实，可

以较好抵御房价下跌风险。**二是**零售资产中，70%为按揭贷款，并且我行按揭贷款主要是居民自住房和改善房贷款，此类客户房产主要为自住居住属性，还款能力及还意愿均较强，违约风险相对较低。**三是**近期中央出台一系列积极的货币和财政政策，进一步支持经济稳增长，这有利于增加市场信心，推动居民、企业、地方政府资产负债表的逐步修复，修复房地产市场信心，提振资本市场。这些情况都有利于改善个人就业和收入状况，稳定我行零售贷款资产质量。

下一步我们也采取了一些措施，主要是几个方面。**一是**把好客户准入关口。持续迭代风控模型及策略，推进零售贷款的集中审批，完善相关产品业务发展策略，夯实业务基础和客群底座。**二是**优化风险客户管理策略。建立以提升客户还款意愿、匹配客户还款能力、以时间换空间逐步压降敞口的控新降损不良化解处置策略，在恢复客户还款意愿的同时，降低客户还款压力，与客户共渡难关。**三是**搭建总分行催收体系。总行层面成立集中电催团队，在分行层面也配置专门的催收团队，做好电催与司法催收的有机结合；打通诉讼、强制执行、诉前联调等各类渠道，提高零售贷款催收处置效率。

下阶段，我行将密切关注外部经济环境和监管政策变化，继续加大零售贷款资产质量管控力度，积极应对市场变化，保持零售贷款资产质量平稳运行。

4. 美银美林许龄珏：三季度受信贷需求疲弱因素影响，银行

业整体信贷增长有所放缓，兴业银行主要投向于哪些领域？全年信贷投放目标？后续将聚焦哪些领域？如何平衡风险加权资产RWA增长和信贷规模增长？

兴业银行管理层：中报业绩说明会上，我们提到当前信贷投放的关注点不是规模上多不多，而是质量上好不好。贷款投放的重心，主要是在优化结构，不再刻意追求规模增长。同时，我们也看到三季度整个市场需求明显放缓，因此，我行下一阶段工作重点提升优质资产的获取能力。

从前三季度来看，**对公贷款方面**，重点支持战略新兴产业、先进制造业、国产替代、“专精特新”和福建省“四个经济”等客户融资需求。具体业务品种上，截至9月末，我行绿色金融贷款、科技金融贷款、能源金融贷款、对公普惠金融贷款增速明显高于各项贷款增速，保持在15%以上。**零售贷款方面**，依托体系化经营增强零贷业务发展动能，更加注重基础性、长期性工作开展。三季度，我行个人贷款规模出现企稳回升迹象，较半年末增加47.57亿元。

展望今年收官，**对公业务**继续立足于“区域+行业”发展策略，围绕实体经济转型主航道。**零售业务**稳住住房按揭业务基本盘，把握当前房地产支持政策陆续出台的有利时机。同时补足短板，提高零售经营贷和消费贷发展质量。**综合考虑当前储备项目、投放进度以及市场情况**，力争全年“企金+零售”贷款（不含票据贴现）增加3500亿元左右。

市场也比较关注我们的资本消耗和资本集约化经营。2024年是资本新规实施的第一年，由于我行既有的业务结构，金融市场业务占比相对较高，所受影响也相对较大。我行积极应对新规实施影响，强化资本集约经营和精细化管理，加大数据治理和业务结构调整力度，取得较好成效。目前，新规对我行资本充足率的影响已基本消化。三季度末集团口径、法人口径核心一级资本充足率分别为 9.70%、9.20%，基本恢复至年初水平。

下阶段，我行将继续深入贯彻资本集约化经营导向，以风险资产收益率为导向，促进风险资产合理分配和高效使用。风险资产资源优先向重点区域分行、重点产品倾斜，向资本占用较低的优质客户、零售客户倾斜，促进信贷结构进一步优化。

5. 中泰证券邓美君：三季度，兴业银行对公房地产融资资产质量、拨备计提比例如何？近期，多项地产政策出台旨在促进房地产市场止跌回稳，兴业如何看待地产资产质量趋势？将采取哪些举措配合政策实施，加快风险化解？

兴业银行管理层：截至 9 月末，我行对公房地产融资不良资产率 3.96%，较年初上升 0.92 个百分点。主要是我行结合城市房地产融资协调机制“白名单”条件，加强对存量项目的风险评估，对部分短期内较难满足条件的房地产项目，及时下调风险分类等级，相应的风险分类调整后，我行减值计提也有所增加，通过这种方式来推动经营机构加快风险化解。截至 9 月末，我行对

公房地产融资的拨备水平 4.94%，超过对公业务平均计提比例的一倍以上，能够较好抵补风险项目可能形成的损失。

9 月下旬以来，中央及地方继续出台多项房地产支持政策，促进房地产市场“止跌回稳”，这有利于增强市场信心、改善市场预期。虽然市场恢复需要一定的时间，但总体来看，对于化解房地产业务风险有着积极的作用。

一是在政策效应下，近期一线城市、长三角、珠三角地区成交量已出现积极信号，市场表现明显强于其他区域。我行房地产业务基本分布在北上广深等一线城市、省会城市以及 GDP 总量达万亿以上经济发达、房地产市场稳定的城市，这部分业务余额占比超过 80%，其余项目也集中分布在珠三角、长三角等经济发达城市，项目开发前景较好，预计这些项目将优先受益于相关行业政策。

二是根据克而瑞监测的 28 个城市情况，10 月前 20 日的成交规模较 9 月日均增长 11%，这个指标一定程度上体现目前居民置业信心有所恢复。在下调房贷利率、取消限购、重启货币化棚改、协调机制“白名单”扩围等一系列利好政策推动下，行业企稳回升态势进一步增强。今年前三季度，我行已通过推动开发销售、并购重组、优质资产置换等处置方式，合计压降风险房地产业务敞口约 130 亿元。后续，我行将继续把握政策机遇，推动存量房地产风险化解。

三是坚决做好房地产金融服务，维护房地产市场平稳健康发

展。进一步细化客户、业态、区域、产品等维度的授信政策，配合推进“三大工程”建设，适当加大对租赁住房、园区、城市更新等业态支持，推动房地产业务结构优化。同时，结合城市房地产融资协调机制做实项目资金封闭管理，加快按揭配套投放，必要时提供增量资金尽快形成实物资产，提高购房者信心，推动项目去化，加快销售款回笼。另外在内部管理上，持续完善信贷资金流向系统监控工具，积极对接属地住建管理系统，从项目开发销售进度、信贷资金流向、监管账户资金回笼等维度，加强对监管账户资金监控，确保我行授信资金安全。

6. 中金公司王子瑜：三季度，兴业银行地方政府融资平台资产质量如何？财政部提出将以有史以来最大力度支持地方政府化债，兴业有何举措？预计应换尽换后对不良率、拨备有何影响？

兴业银行管理层：截至9月末，我行地方政府融资平台债务余额合计1371亿元，较年初减少244亿元，不良资产43.93亿元，不良资产率3.20%，较年初上升0.68个百分点。我行地方政府融资平台不良金额较小，对整体资产质量影响可控。

2023年以来中央持续加大化债工作力度，压实地方主体责任，按照一省一策落实一揽子化债措施，同时真金白银支持化债。目前地方债务风险已得到整体缓解，化债工作取得阶段性成效。从我行情况来看，融资平台规模得到持续压降，风险已有所收敛。

近期财政部提出将以有史以来最大力度支持地方政府化债，这有利于缓解当前部分地区化债紧张局势，增强地方政府长期造

血能力，将极大促进地方债务风险化解进程。我行将充分把握这一政策机遇，全力推动风险防范化解。

一是我行长期重视争取地方政府债券置换资源，已建立敏捷小组工作机制，总行给予专项债化解专项授权，高效决策，快速响应当地政府诉求，全力推动“应换尽换”。今年前三季度，我行通过争取有限的专项债置换资源，压降地方政府融资平台业务68亿元，有效降低拨备成本，其中重点省份通过专项债置换压降余额比例达8.3%。我行已部署各经营机构，加强与政府沟通，密切关注本次增量置换额度落地情况，全力争取置换资源。

二是我行建立行领导挂钩督导机制，直接对接地方政府协商化债方案，缩短决策路径、提高决策效率。我行在总行成立敏捷小组专家团队，重点分行成立专班，同时配套差异化考核政策和资源配置政策来激发重点分行积极性，共同把握好化债机遇、用足用好化债政策，努力促进融资平台业务风险化解取得更大成效。

三是10月份财政部发布会已明确“加大财政政策逆周期调节力度，推动经济高质量发展”政策导向，并发布一系列措施，补充地方财力，保障地方支出需要，预计地方政府在财力方面会得到多方位支持。我行将进一步发挥专业优势，按照市场化、法治化原则，为地方新建项目、产业布局、盘活存量资产等提供融资，积极支持地方经济高质量发展。

总体而言，一揽子增量政策的出台，将较好促进融资平台债务风险的化解，保障我行相关资产质量的稳定。

7. 华泰证券蒲葭依：三季度，手续费及佣金收入同比下降幅度有所放缓，主要原因是？

兴业银行管理层：年初时我们已经预判，2024 年手续费净收入增速将呈现前低后高态势。1-9 月，手续费净收入同比减少 15.16%，较半年度进一步收窄 4.26 个百分点。在上市股份行中保持较好水平。

在减费让利的大背景下，各家股份行手续费净收入均出现较大幅度下降，我行降幅与各行基本相当。下阶段，我行将继续增强中间业务收入的多元化和稳定性，保持手续费净收入规模稳定。

从业务结构看，**理财业务**继续巩固优势，2024 年三季度末理财新产品规模 2.16 万亿元，继续位居行业第 2 位；实现理财新产品业务收入 44.72 亿，同比增加 1.8 亿元，增长 4.2%。下阶段，我行将把握资本市场回暖契机，做好含权类产品布局，提升整体收益水平。**财富代销业务**，受权益市场波动，保险新规实施等因素影响，各家股份行财富代销收入均出现了较大幅度的下降，普遍降幅在 40%左右。我行持续强化投研，加强财富产品供应体系的迭代升级，提升客户精准营销能力。1-9 月保险、基金等财富类产品代销量 2134 亿元，同比增长 35.4%。下阶段，我行将继续强化财富代销能力建设，通过有效满足客户多样化的资产配置需求，推动财富代销业务稳步上量，稳定中收水平。**投资银行与托管业务**，要继续巩固既有业务优势。截至 9 月末，非金债券承销 6808 亿元、同比增幅 20%，市场排名第二。并购融资、银团融

资分别同比增长 36.70%、58.45%。托管规模达到 16.10 万亿元，产品只数保持全市场第二位。展望明年，托管业务要聚焦深挖私募股权等业务机会。投资银行业务要增强创收能力。

8. 中信建投马鲲鹏：国新办上，证监会提出要加强上市公司市值管理，特别是针对破净上市公司需要出台估值提升计划。请问，下阶段有何举措支撑市值管理工作？

兴业银行管理层：对于兴业银行价值银行建设，我们认为首要目标应该是盈利能力强。在盈利能力强的背后是要做到客户合作深、风险成本低、业务结构均衡、经营特色鲜明。所以，我们把这五个维度作为打造价值银行的基本目标。因此，作为一家上市公司，我们需要不断增强股东获得感、提升投资价值。估值提升是个系统性、长期性工作。其中，经营管理是基础，找准资金是关键，市值管理是手段。

首先，经营管理方面。目前，银行业处在“低利率、低息差”环境，如何穿越周期、行稳致远是我行经营管理的首要出发点。今年，我们提出打造价值银行、提升五大核心能力、推动资产负债重构再提升，董事会也通过了《提质增效重回报》方案，系统性谋划了推动公司高质量发展和投资价值提升的重点工作。前三季度，通过五大核心能力建设，我行营收保持正增长，好于预期，总体跑赢大势。下阶段，相信只要久久为功，我行主要经营指标就能够在这轮经济周期调整中保持同业较好水平，并实现估值修复。

其次，找准资金方面。银行作为蓝筹股、指数股，盘面较大、市值较高、分红回报稳定，适合中长期资金配置。过去几年，受宏观经济转型换挡、短期资金风格切换影响，银行估值破净、股价震荡。近期，多部委发声，将大力引导中长期资金入市，打通社保、保险、理财等资金入市堵点。目前，我行股价 18.77 元，股息率在 5.5% 以上。在保持分红率稳中有升态势下，仍具有较好配置价值。下阶段，我行将密切跟踪 ETF 指数基金、保险资金、社保资金等中长期资金动态，做好主动沟通、争取配置。

最后，市值管理方面。过去几年，我行在股东增持、管理层增持、现金分红、投资者关系管理、信息披露等方面做了大量工作，也取得初步成效。比如，2022 年-2023 年，争取到福建省财政厅、福建省投资开发集团、福建省港口集团等福建省内国资增持股份超 9.5 亿股，有效提升持股集中度，股权结构更加稳定；2020 年和 2022 年先后组织董监高、核心管理团队集体增持，有效稳定市场信心；上市以来，持续提升分红率，近五年分红率实现较大幅度提升，2023 年达到 29.64%，相信在今后还会进一步提高；强化信息披露，以图文、案例等方式多维度展现经营转型成效；注重投资者交流，通过业绩说明会、路演走访、投资者开放日、分行调研等形式加强市场沟通。上述工作起到很好的价值引导作用。本轮行情修复过程中，我行股价最高回升超过 21 元，按照分红复权价格，已高于当时主要股东、管理层增持的价格。下阶段，我行将结合证监会和交易所要求，适时推出《市值管理

制度》和《估值提升计划》，积极贯彻国家有关政策，维护市值稳定。

以上是我行近期对市值管理的思考。通过这些措施的进一步落地，将对我行市值稳定、提升起到帮助。谢谢！